**Hướng dẫn mua bán trên sàn thương mại điện tử Việt Nam**

1. ***Sàn thương mại điện tử là gì?***

Ngày 25/9/2021, Nghị định 85/2021/NĐ-CP ra đời. Khái niệm về sàn giao dịch điện tử được quy định theo các văn bản pháp luật hiện hành như: *“Sàn thương mại điện từ là một trang web thương mại điện tử cho phép những cá nhân, tố chức và thương nhân không thuộc quyền sở hữu website có thể tiến hành một phần hoặc toàn bộ quy trình mua bán hàng hóa cũng như dịch vụ trên đó. Sàn thương mại điện tử trong nghị định này không bao gồm các trang web giao dịch chứng khoán trực tuyến’”*

1. ***Sàn thương mại điện tử đóng góp vào kinh tế số như thế nào?***
2. Vai trò của sàn thương mại điện tử

*\* Hình thức kinh doanh áp dụng công nghệ, điện tử*

Có thể nói sàn thương mại điện từ là một hình thức kinh doanh online phổ biến nhất trên thị trường hiện nay. Trong đó, người bán và người mua đều cùng được tiếp cận với không gian mạng được bên quản lý cung cấp. Họ tìm thấy nhau để tiến hành các giao dịch mang tính tiện ích. Đây là hình thức kinh doanh biểu tượng cho cuộc cách mạng công nghiệp hiện đại.

*\* Tiết kiệm thời gian và mua sắm hiệu quả*

* Trải qua nhiều năm hình thành và phát triển với thời gian chưa thực sự dài. Nhưng có thể thấy sàn thương mại điện tử đã mang đến những đột phá và thành công mới cho kinh doanh cũng như việc phát triển kinh tế. Nó đóng vai trò như một cầu nối giúp liên kết để tạo ra một môi trường giao dịch, mua bán trực tuyến thuận tiện cho cả bên bán lẫn bên mua.
* Có rất nhiều các cửa hàng cung cấp mọi sản phẩm, cạnh tranh nhau cả về giá cả, chất lượng lẫn cách thức tiếp cận khách hàng. Cơ hội được chia đều cho cả doanh nghiệp cũ và mới cùng tham gia sàn giao dịch. Họ được truy cập thường xuyên xuất hiện trên các trang thương mại điện tử để tìm kiếm những sản phẩm ưng ý.

***\* Vai trò đối với các doanh nghiệp***

* Sàn thương mại điện tử giúp cho doanh nghiệp có thể thiết lập sự hiện diện của người dùng trên thị trường. Qua đó mở ra những cách thức quảng bá, tiếp cận cũng như giới thiệu sản phẩm một cách hiệu quả. Tiếp cận khách hàng tiềm năng dễ dàng và nhanh chóng. Những phản hồi của khách cũ cũng phần nào quyết định sự thành công và hiệu quả bán hàng trong tương lai của cửa hàng.
* Đưa những sản phẩm đến khách hàng một cách đúng lúc và nhanh chóng. Đặc biệt là cho người mua quyền được so sánh, chọn lựa để tìm ra bên cung cấp tốt nhất. Họ có thể nắm rõ các thông tin của bên bán cũng như sản phẩm được bán.

***\* Vai trò đối với những người tiêu dùng***

* Các nền tảng thương mại điện tử ra đời như một giải pháp vô cùng hữu ích và thiết thực đối với người tiêu dùng. Bởi nhu cầu sử dụng những tiện ích này ngày càng được tăng cao.
* Người tiêu dùng có như cầu mua sắm và nhận được những tiện ích từ sàn thương mại điện bởi giá cả cạnh tranh, sản phẩm phù hợp với từng đối tượng người tiêu dùng. Họ cũng không mất quá nhiều thời gian để đến cửa hàng chọn lựa và phải tự mang đồ về.
* Hơn nữa, họ còn được hỗ trợ tối ưu quá trình thanh toán và vận chuyển. Chỉ cần ngồi một chỗ bạn đã có thể hoàn thành việc đặt hàng, nhận hàng cũng như thanh toán.

***3. Có thể mua hoặc bán gì trên sàn thương mại điện tử?***

Các sàn thương mại điện tử cung cấp một nền tảng để mua và bán hàng trực tuyến. Dưới đây là một số loại hàng hóa và dịch vụ phổ biến mà bạn có thể tìm thấy trên các sàn thương mại điện tử:

a. Sản phẩm điện tử: Điện thoại di động, máy tính bảng, máy tính xách tay, máy ảnh, TV, âm thanh, thiết bị gia dụng thông minh và các thiết bị điện tử khác.

b. Thời trang và phụ kiện: Quần áo, giày dép, túi xách, trang sức, đồng hồ, kính mát, nón, khăn quàng cổ và các phụ kiện thời trang khác.

c. Sản phẩm gia dụng: Đồ nội thất, đồ trang trí nhà cửa, đồ dùng nhà bếp, đồ gia dụng, đèn chiếu sáng, đồ điện tử gia đình và các sản phẩm khác liên quan đến gia đình.

d. Mỹ phẩm và chăm sóc cá nhân: Mỹ phẩm, chăm sóc da, nước hoa, dầu gội, dầu xả, kem đánh răng, dụng cụ làm đẹp và các sản phẩm chăm sóc cá nhân khác.

e. Sách và văn phòng phẩm: Sách in, sách điện tử, bút, giấy, sổ tay, hồ sơ, mực in và các văn phòng phẩm khác.

g. Thực phẩm và đồ uống: Thực phẩm tươi sống, đồ ăn nhanh, đồ uống, trà, cà phê, đồ ngọt và các sản phẩm thực phẩm khác.

h. Đồ chơi và đồ trẻ em: Đồ chơi, đồ chơi giáo dục, sách truyện tranh, quần áo trẻ em, sản phẩm chăm sóc trẻ em và các sản phẩm khác dành cho trẻ em.

i. Các dịch vụ: Đặt phòng khách sạn, vé máy bay, đặt vé xem phim, đặt vé sự kiện, dịch vụ vận chuyển và các dịch vụ trực tuyến khác.

Ngoài ra, còn nhiều loại hàng hóa và dịch vụ khác mà bạn có thể mua hoặc bán trên các sàn thương mại điện tử. Tùy thuộc vào sàn thương mại cụ thể, phạm vi các mặt hàng có thể thay đổi.

Bên cạnh đó, người dân có thể bán sản phẩm đặc sản vùng miền, các sản phẩm OCOP của địa phương trên sàn thương mại điện tử từ đó góp phần giới thiệu vùng miền và văn hóa địa phương, bảo tồn và phát triển kinh tế địa phương cũng như tăng khả năng tiếp cận và tiếp thị đối với các sản phẩm OCOP. Đồng thời cũng góp phần xây dựng và tăng cường thương hiệu cho các sản phẩm OCOP trên thị trường.

***4. Hướng dẫn mua bán trên sàn thương mại điện tử POSTMART và VỎ SÒ***

**1. Sàn thương mại điện tử Postmart (tại địa chỉ Postmart.vn)**

Khi tham gia nền tảng Postmart, người nông dân/ hộ kinh doanh/ doanh nghiệp được bảo trợ bởi Doanh nghiệp đã được Chính phủ chỉ định để hỗ trợ người dân, hộ sản xuất nông nghiệp tham gia thương mại điện tử (TMĐT) và tiêu thụ nông sản.

Sàn TMĐT Postmart chuyên cung cấp các sản phẩm chất lượng chuẩn OCOP, VietGap cũng như Đặc sản vùng miền tại Việt Nam theo các tiêu chí An toàn  Chất lượng  Tiện lợi. Bên cạnh đó, Postmart giới thiệu và bán các loại nông sản, đặc sản Việt Nam thông qua việc kết nối trực tiếp giữa nông dân, các hộ sản xuất nhỏ lẻ với người tiêu dùng ở nhiều tỉnh, thành phố, góp phần giúp người nông dân Việt tham gia, hội nhập và phát triển kinh tế số, thúc đẩy và hỗ trợ triển tiêu thụ nông sản khắp Việt Nam.

Postmart cung ứng đầy đủ các dịch vụ như các sàn thương mại điện tử phổ biến trên thị trường hiện nay: nền tảng TMĐT, chiến lược xây dựng và marketing thương hiệu nông sản, bán hàng online với các nền tảng dịch vụ hiện đại: Ví Thanh toán điện tử tiện lợi, nhanh chóng không dùng tiền mặt đều thanh toán được qua sàn Postmart.vn; App người bán và app người mua dành riêng cho người tiêu dùng được phát triển với các tính năng tiện lợi, có thể tra cứu mọi thông tin về đơn hàng, quy trình nhận tin, đuyệt đơn, tạo thông tin sản phẩm, kho hàng.

*Tham gia sàn TMĐT Postmart người mua sẽ được trải nghiệm:*

- Mua sắm tiện hơn, nhanh chóng và dễ dàng hơn không phân biệt thời gian, không gian.

- Quy trình thanh toán nhanh chóng, tiện lợi (có thể thanh toán COD hoặc thanh toán online trước đều được chấp nhận).

- App Postmart và sàn TMĐT Postmart Tích hợp các tính năng mua chung, bán chung và các tính năng như mạng xã hội: livestream, livechat, lướt bảng tin, comment bình luận đánh giá giúp người dùng dễ dàng tương tác trên nền tảng TMĐT, giao lưu kết nối thành cộng đồng người dùng lớn mạnh trên sàn TMĐT.

- Thay đổi tích cực hành vi người tiêu dùng từ mua trực tiếp từ các cửa hàng truyền thống sang mua sắm online.

- Dễ dàng mua các mặt hàng chất lượng, mặt hàng tươi sống, nông sản chuẩn VIETGAP, OCOP với mức giá phải chăng.

- Vận chuyển hàng hóa từ các sàn nhanh chóng, giữ được độ tươi ngon của sản phẩm nhờ luồng ưu tiên cho sản phẩm TMĐT của Bưu điện Việt Nam.

- Giúp gia tăng lượng người dùng tiếp cận với công nghệ số, sàn TMĐT Postmart thường xuyên đào tạo, soạn các bộ tài liệu hướng dẫn người dân về kỹ năng kinh doanh, kỹ năng quảng bá sản phẩm đối với các nhà bán hàng.

Đối với người bán:

- Cung cấp tiện ích bán hàng chuyên nghiệp.

- Tài liệu hướng dẫn bài bản  từ cơ bản tới nâng cao.

- Đội ngũ nhân viên hỗ trợ 24/7.

- Hỗ trợ quảng bá sản phẩm - truyền thông số.

- Chiết khấu cho mọi nhà cung cấp.

- Tặng 100% phí khởi tạo gian hàng.

- Postmart cung cấp giải pháp truy xuất nguồn gốc, minh bạch thông tin sản phẩm. Công nghệ truy xuất nhanh chóng với mã QR Code kèm tính năng Bảo hộ thương hiệu và chứng nhận thương hiệu nhà cung cấp uy tín.

*Làm cách gì để người bán hàng tham gia Postmart?*

Người bán hàng có nhu cầu tham gia Postmart, sẽ thực hiện các bước sau:

**Bước 1:** Hướng dẫn đăng ký tài khoản

- Đầu tiên người dùng có thể quét mã QR để tải ứng dụng hoặc Tải ứng dụng trên CH Play đối với thiết bị chạy hệ điều hành Android, hoặc tải trên Apple store đối với thiết bị sử dụng hệ điều hành iOS.

**Bước 2:** Tiến hành đăng ký tài khoản và đăng nhập:

- Trên app, người dùng điền đầy đủ thông tin vào các ô có gắn dấu sao đỏ (\*) với các trường thông tin: tên liên lạc, điện thoại, tên cửa hàng, email, Số CMND/CCCD, quận/huyện, tỉnh/thành phố

- Chọn Ngân hàng để sử dụng tài khoản ngân hàng. (Nếu không có tài khoản ngân hàng, người bán tiến hành đăng ký tài khoản ví Vietnam Postpay).

- Người bán nhập chính xác mã xác thực 1 lần (Gồm chữ in, chữ thường và số).

- Chọn ô  Bằng việc đăng ký, bạn đã đồng ý với Postmart.vn về điều khoản sử dụng và quy chế hoạt động.

- Bấm Gửi đi để hoàn tất đăng ký.

Lưu ý: Người bán đăng ký tài khoản xong cần chờ Quản trị sàn phê duyệt.

**Bước 3:** Hướng dẫn tạo kho hàng

- Người bán điền đầy đủ thông tin vào các ô có gắn dấu sao đỏ (\*) như tên điểm lấy hàng (địa chỉ kho), người liên hệ, số điện thoại, địa chỉ email, tỉnh/thành phố, quận/huyện, phường/xã sau đó chọn lưu.

- Sau khi đã điền đầy đủ các thông tin cần thiết có dấu sao đỏ, người dùng Chọn ô Kích hoạt điểm lấy hàng.

- Bấm Lưu để hoàn thành quá trình tạo kho hàng.

**Bước 4:** Hướng dẫn tạo sản phẩm mới

- Đầu tiên điền giá bán của sản phẩm (đơn vị tính: VNĐ).

- Chọn thông tin kho hàng, tại đây người bán lựa chọn kho hàng mà mình đã tạo và lưu ở trước đó.

- Điền khối lượng tịnh và khối lượng sau đóng gói của sản phẩm:

+ Điền Kích thước Dài  Rộng  Cao của SP (ĐVT: Cm).

+ Để nguyên dấu tích Còn hàng với các sản phẩm sẵn sàng bán  Bỏ tích với các Sản phẩm chưa sẵn sàng bán hoặc hết hàng.

- Tiếp theo Người bán Chọn 01 ảnh đại diện Sản phẩm.

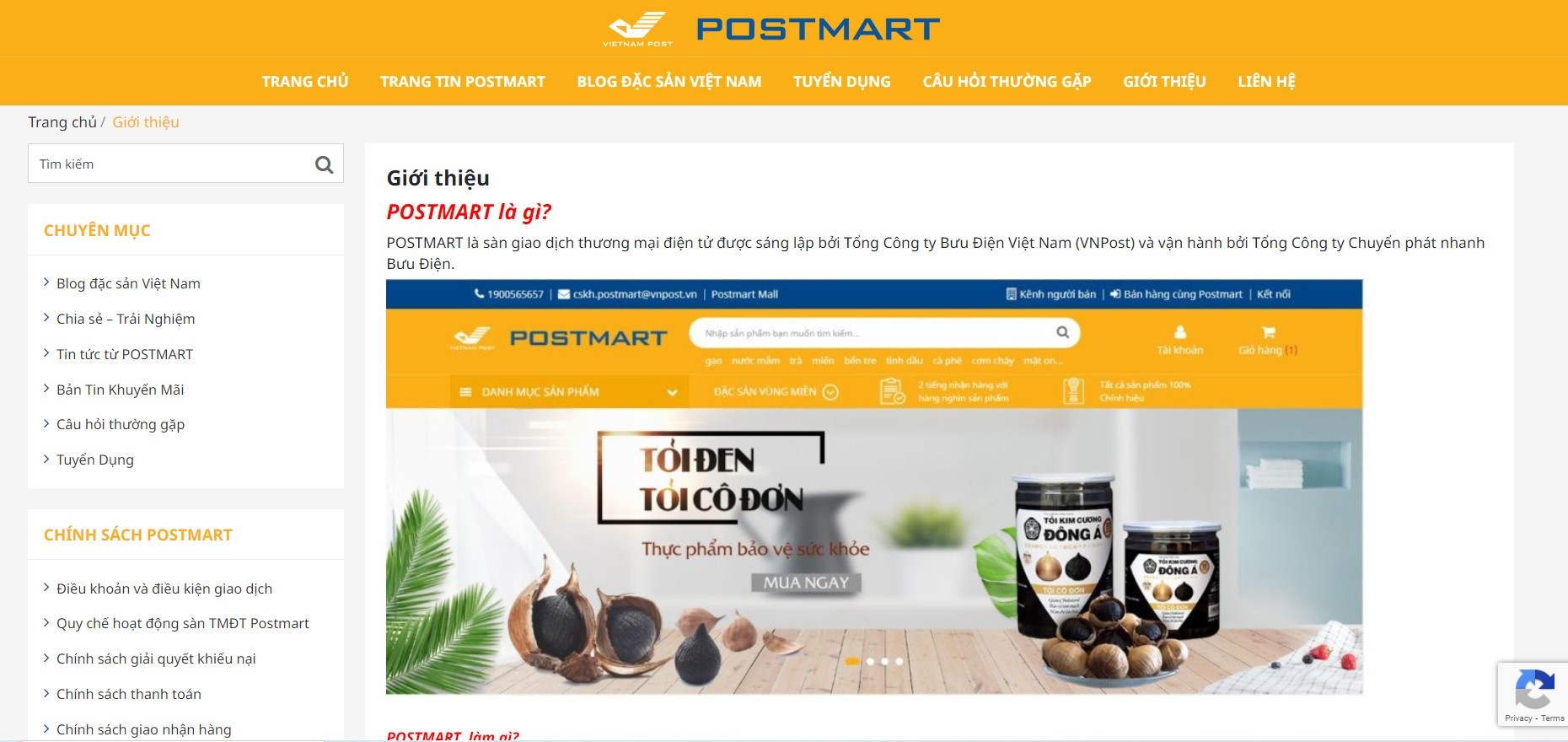
- Chọn ít nhất 04 ảnh bổ sung cho Sản phẩm. - Nhấn Thêm để hoàn thành quá trình đăng Sản phẩm.

**Bước 5:** Hướng dẫn điều tin kho hàng

- Để điều tin kho hàng, Người bán Ấn vào mục Bán Hàng , chọn đơn hàng cần duyệt.

- Tại đây người bán có thể kiểm tra thông tin và ấn Duyệt đơn, ấn Xác nhận.

- Màn hình hiển thị người bán đã duyệt đơn thành công.



*Sàn giao dịch thương mại điện tử Postmart (ảnh minh họa)*

**2. Sàn thương mại điện tử Vỏ sò (tại địa chỉ Voso.vn)**

Voso là sàn đặc sản hàng đầu tại Việt Nam được phát triển bởi Viettel Post, cung cấp cho khách hàng các sản phẩm chính hãng cùng những trải nghiệm mua sắm trực tuyến dễ dàng, an toàn và nhanh chóng thông qua sự hỗ trợ mạnh mẽ trong việc thanh toán và vận chuyển từ Viettel Post.

Sàn được thành lập với mục tiêu đồng hành cùng người nông dân phát triển số, chủ động buôn bán, mở rộng kinh doanh địa phương và nâng tầm nông sản Việt. Với sứ mệnh kết nối tiêu thụ nông sản và nâng tầm nông sản Việt, Voso tự hào khi trở thành cầu nối giữa người nông dân với người tiêu dùng, cam kết cung cấp các sản phẩm nguồn gốc rõ ràng, chất lượng cao, đạt các tiêu chuẩn về OCOP, VietGAP. Bên cạnh đó cùng hệ thống vận chuyển uy tín, nhanh chóng và an toàn được bảo trợ bởi Viettel Post.

Voso.vn được xây dựng nhằm cung cấp ứng dụng mua bán, trao đổi hàng hóa trong nước và quốc tế, liên kết với các sàn TMĐT khác để đưa ra nhiều lựa chọn cho người mua. Các hàng hóa, dịch vụ chủ yếu được giao dịch trên website: Hàng điện tử, gia dụng; Máy tính, điện thoại, thiết bị văn phòng; Ô tô, xe máy, xe đạp; Thời trang, mỹ phẩm, chăm sóc sức khỏe; Công nghiệp, xây dựng; Thiết bị nội thất, ngoại thất; Sách, văn phòng phẩm; Hoa, quà tặng, đồ chơi; Thực phẩm, đồ uống; Dịch vụ lưu trú và du lịch.

*Lợi thế của Voso*

Được bảo trợ bởi Viettel Post cùng mạng lưới chuyển phát rộng khắp với hơn 1.300 bưu cục và 6.000 điểm giao dịch, do đó, Voso có các lợi thế sau:

- Đảm bảo thời gian, giá rẻ và chất lượng giao hàng.

- Khai phá kết nối người mua và người bán ở thị trường thành phố hạng 2, nông thôn và vùng xa.

- Sở hữu cộng đồng mua hàng lớn.

- Marketing đầu nhận tận tay khách hàng với hơn 20.000 bưu tá trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Các chức năng nổi bật

- Flash sale: Công cụ marketing giúp người bán thúc đẩy nhanh doanh số trong thời gian ngắn dựa vào việc giảm sâu giá bán của một hoặc một vài sản phẩm của mình.

- Truy xuất nguồn gốc qua I- Check (Tích hợp với I-check để xác thực nguồn gốc hàng hóa, thêm an tâm cho người mua).

- Bách hoá online: Giúp các chi nhánh bán hàng Bách hóa đến từng hộ gia đình trên địa bàn của bưu cục, đồng thời, có thể theo dõi thời gian sử dụng của sản phẩm bách hóa để tiếp tục bán hàng cho hộ gia đình trong tương lai.

- Mua chung: Công cụ giúp người mua giảm chi phí bằng cách rủ bạn bè, người thân tham gia cùng mua với giá ưu đãi nhất định khi đạt đủ số lượng người mua theo mốc định trước.

- Tự vận chuyển: Đây là một trong những tính năng đặc biệt của Voso giúp người bán các sản phẩm đặc thù như Đặc sản, trái cây, thuỷ-hải sản, nông sản,... có thể chủ động về phương thức vận chuyển để đảm bảo độ tươi ngon của sản phẩm.

- Voso live: Giúp người bán tương tác trực tiếp với người mua, giới thiệu sản phẩm trực quan hơn. Người mua được nhìn tận mắt sản phẩm thật để an tâm hơn khi quyết định mua hàng.

- Online to Online: Giúp kết nối với các Nhà cung cấp hàng đầu; mức hoa hồng hấp dẫn, thưởng không giới hạn; sản phẩm, dịch vụ đa dạng, hệ thống công nghệ tiên tiến; thanh toán nhanh chóng, chính sách linh hoạt.

- Đề xuất tìm kiếm, hiển thị sản phẩm dựa vào sở thích mua hàng.

- Tra cứu đơn hàng VTP trên Voso.

*Đến với Voso, sẽ có các mô hình hợp tác như sau:*

(1) Voso sẽ cung cấp nền tảng kinh doanh online, nơi người bán có thể đăng bán sản phẩm một cách dễ dàng (gọi là Marketplace).

(2) Voso cung cấp dịch vụ fulfillment, hay còn gọi là ký gửi hàng hoá. Với hình thức linh hoạt này, Voso sẽ thay NSX trực tiếp quản trị và vận hành gian hàng NCC (Fulfillment).

(3) Mở ra cơ hội bán hàng doanh thu cao mà không cần ôm hàng, cho phép người bán hàng liên kết có thể tham gia phân phối các sản phẩm của các NSX/NCC khác trên sàn và nhận được mức hoa hồng hấp dẫn (Affiliate).

Như vậy, với các lợi thế và tính năng nổi bật nêu trên, có thể thấy Voso.vn sớm trở thành sàn TMĐT hàng đầu về đặc sản và hàng tiêu dùng tại các thị trường Viettel có mặt.

*Cách đăng ký tài khoản và sử dụng Voso dành cho người bán như sau:*

**Bước 1:** Tải app và đăng ký tài khoản

- Truy cập App Store hoặc CH Play trên điện thoại để tải ứng dụng Voso Merchant. Trên thanh công cụ tìm kiếm, gõ từ khóa Voso theo đúng cú pháp, bấm vào ứng dụng. Với CH Play, chọn Cài đặt còn với Appstore, chọn Nhận và chờ ứng dụng được tự động tải về thiết bị di động.

- Sau khi đã hoàn tất quá trình tải app, tiến hành truy cập vào ứng dụng, lướt qua trang giới thiệu sau đó ấn bắt đầu, tiếp theo chọn mục tài khoản ở góc gưới bên phải màn hình, chọn Đăng ký/đăng nhập, điền đầy đủ thông tin theo mẫu gồm các thông tin như: họ tên, số điện thoại, địa chỉ, ảnh đại diện sau khi cập nhật các thông tin đầy đủ, tiến hành chọn Xác nhận.

**Bước 2:** Tạo kho hàng

- Tiến hành truy cập hệ thống quản lý người bán và chọn Quản lý kho.

- Tiến hành thêm mới, sửa, xóa thông tin và quản lý các kho hàng.

Lưu ý: Cập nhật đúng thông tin kho để khi có đơn hàng hệ thống sẽ tự động nhảy về kho gần nhất của bạn để tối ưu cước vận chuyển

**Bước 3.** Cập nhật, đăng sản phẩm

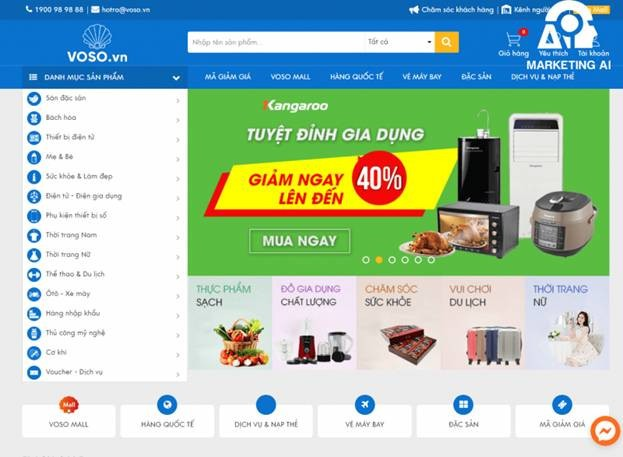
- Truy cập hệ thống quản lý người bán và chọn Sản phẩm, chọn tiếp dấu + để thêm mới sản phẩm.

- Tiến hành thêm mới, sửa, xóa thông tin và quản lý hàng hóa đã đăng bán.

- Tại danh mục hàng hóa đã đăng bán, chọn Thao tác, vào mục Xem kho để xem số lượng tồn kho.

**Bước 4:** Cập nhật tồn kho

- Tại hệ thống quản lý người bán, chọn mục Xem kho, tại đây người bán có thể cập nhật các thông tin về tồn kho như số lượng, mặt hàng, thông tin về hàng hóa để có thể hỗ trợ người bán có kế hoạch xử lý các đơn hàng tồn kho.

****

*Sàn giao dịch thương mại điện tử VOSO (ảnh minh họa)*

*Võ Trọng Phú*